南京健友生化制药股份有限公司

2019 年度报告摘要

一 重要提示

1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。

2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3 公司全体董事出席董事会会议。

4 中天运会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

以实施权益分派股权登记日的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金股利3元（含税），同时以公积金向全体股东每10股转增3股，该预案尚需提交2019年年度股东大会审议批准。

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况					
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称	
A股	上海证券交易所	健友股份	603707	无	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	黄锦伟	
办公地址	南京市高新技术产业开发区学府路16号	
电话	025-86990789	
电子信箱	nkf@nkf-pharma.com.cn	

2 报告期公司主要业务简介

健友股份始终秉承“建设一流的国际化生物制药企业”的企业愿景，以“阳光文化、品质产品、卓越运营、共享发展”为企业文化纲领，致力于打造国际化、高品质的医药生产企业，以高品质肝素产品为基础，顺应行业发展，实现垂直一体化的协同效应，发展和巩固中国低分子肝素制剂市场地位的同时，在全球低分子肝素制剂产业寻求突破空间，以肝素行业为导向，在其他种类医药产品方面加强研发突破，打造具有全球供应能力的大型医药企业。

（一）主要业务

公司业务涵盖医药领域研发、生产、营销全产业链，是国家认定的高新技术企业。主要产品覆盖心血管、抗肿瘤、抗感染、手术辅助类用药等领域。公司产品以肝素全系列产品为主，涵盖高品质肝素原料药、低分子肝素制剂等主要品种，协同抗肿瘤药及其他品类药品研发、生产和销售。

公司是中国肝素原料药生产的龙头企业，是国内少数同时通过美国FDA和欧盟EDQM认证的肝素原料药生产企业。公司肝素终端制剂也快速发展，目前是国内少数同时拥有三种低分子肝素制剂批件的生产企业。同时，报告期内依诺肝素钠制剂在欧洲、巴西、美国等国际市场相继获批，是公司未来收入的重要增长点。

公司研发能力快速提升，最近三年以年均10个产品速度申报公司累计申报产品数量超过40个。公司国内已获得注册批准文号7个，国际市场获批注册批件超过20个，包括卡铂注射液、苯磷顺铂曲库胺注射液、氟维司群注射液、盐酸去氧肾上腺素注射液、度骨化醇注射液、米力农注射液等产品在美国市场获批。这些产品横跨心脑血管、抗肿瘤、手术辅助用药等几个细分领域，不断丰富产品线，积极拓展海外市场，快速深入无菌注射剂全球市场。

（二）经营模式

1.生产模式

公司采取以销定产为主，结合库存和市场总体情况确定产品的生产模式。公司无菌注射剂产线环境国按“拥有一流生产设备，国际标准化生产车间”的理念建立，目前，公司所有产线均通过美国FDA认证。生产过程中，公司严格遵守 GMP 和IcGMP 标准的要求，保证药品质量及药品的安全性、有效性。

2.采购模式

公司根据生产的实际需要、原材料市场的供应情况等综合因素决定采购计划，制定了严格的供应商管理体系，在人员配备、质量管理水平、原材料管理、生产工艺等方面有严格的规定。公司在主要原材料采购过程中，在国内率先应用集中统招模式，在加大周转，充分利用公司的集中化高质量高效率生产的优势的同时，也和上游企业建立在商业上的伙伴关系，并积极管理和促进全产业链的质量维持和提升，形成良性稳定的商业合作，更好应对市场竞争。

3.销售模式

（1）肝素原料药销售模式

在肝素原料药销售模式上，公司一直采取以“直接销售为主、经销商销售为辅”的模式。公司通过持续不断的提高产品品质，跟踪国际主流制剂生产企业品质标准，与 Sanofi、Pfizer等主流肝素类制剂公司建立了长期稳定的合作关系，形成了有效的客户黏性。并且，公司通过选取有实力的国际经销商，以最大程度覆盖除主流肝素制剂企业以外的其他客户。

（2）国内低分子肝素制剂业务

公司国内低分子肝素制剂业务在传统第三方临床代表学术推广的模式基础上，开发了互联网管理体系，建立临床代表的管控和服务平台，分享公司产品学术，对第三方临床代表学术水平持续跟踪，促进其满足国家相关政策变化，有效提升第三方临床代表的业务黏性，在利用第三方临床代表快速接触市场能力，提升学术推广能力，快速扩大销售规模。

（3）美国制剂销售业务

美国医药市场是全球质量准入标准最高的市场之一，也是全球利润水平维护相对比较好的的竞争市场。美国医药销售市场客户主要包括药品集中采购组织、连锁药房以及药品配送公司等大型药品流通主体。

2019年度，公司通过收购美国医药公司Meitheal，路地了公司在美国医药制剂营销本部的建立。通过组建当地有能力的销售团队，紧贴最终客户，以美国医药市场思维进入和开拓美国制剂市场。公司在主要原材料采购过程中，在国内率先应用集中统招模式，在加大周转，充分利用公司的集中化高质量高效率生产的优势的同时，也和上游企业建立在商业上的伙伴关系，并积极管理和促进全产业链的质量维持和提升，形成良性稳定的商业合作，更好应对市场竞争。

3.销售模式

（1）肝素原料药销售模式

在肝素原料药销售模式上，公司一直采取以“直接销售为主、经销商销售为辅”的模式。公司通过持续不断的提高产品品质，跟踪国际主流制剂生产企业品质标准，与 Sanofi、Pfizer等主流肝素类制剂公司建立了长期稳定的合作关系，形成了有效的客户黏性。并且，公司通过选取有实力的国际经销商，以最大程度覆盖除主流肝素制剂企业以外的其他客户。

（2）国内低分子肝素制剂业务

公司国内低分子肝素制剂业务在传统第三方临床代表学术推广的模式基础上，开发了互联网管理体系，建立临床代表的管控和服务平台，分享公司产品学术，对第三方临床代表学术水平持续跟踪，促进其满足国家相关政策变化，有效提升第三方临床代表的业务黏性，在利用第三方临床代表快速接触市场能力，提升学术推广能力，快速扩大销售规模。

（3）美国制剂销售业务

美国医药市场是全球质量准入标准最高的市场之一，也是全球利润水平维护相对比较好的的竞争市场。美国医药销售市场客户主要包括药品集中采购组织、连锁药房以及药品配送公司等大型药品流通主体。

2019年度，公司通过收购美国医药公司Meitheal，路地了公司在美国医药制剂营销本部的建立。通过组建当地有能力的销售团队，紧贴最终客户，以美国医药市场思维进入和开拓美国制剂市场。公司在主要原材料采购过程中，在国内率先应用集中统招模式，在加大周转，充分利用公司的集中化高质量高效率生产的优势的同时，也和上游企业建立在商业上的伙伴关系，并积极管理和促进全产业链的质量维持和提升，形成良性稳定的商业合作，更好应对市场竞争。

3、